



MINERVA PARTNERS

MULTICLIENT FAMILY OFFICE

COMPANY PROFILE

Eccellenza senza compromessi



AT A GLANCE

Il mondo cambia rapidamente: mercati volatili, regole in evoluzione, tecnologie che trasformano settori e passaggi generazionali imminenti. Cambia anche il modo in cui famiglie e imprenditori scelgono dove vivere, investire e strutturarsi. In questo scenario, le famiglie imprenditoriali affrontano una complessità crescente, e spesso la risposta è moltiplicare il numero di professionisti, banche, consulenti. Il risultato ottenuto però è: frammentazione, decisioni incoerenti, assenza di una visione d'insieme e questo determina ancora più insicurezza, che rende inerte l'imprenditore nel da farsi. Ma, *il costo dell'immobilità è altissimo*: decisioni sbagliate, successioni non pianificate, opportunità perse, patrimoni erosi da inefficienze fiscali e operative, continuità dei valori compromessa. Chi non agisce oggi, paga domani, in denaro, conflitti familiari e valore.

MINERVA PARTNERS NASCE PER COLMARE QUESTO VUOTO.

Non siamo un semplice Multiclient Family Office indipendente. Vogliamo dare una visione complessiva del patrimonio, coordinando ed eseguendo direttamente ciò che sappiamo fare e, tramite partner selezionati che condividono i nostri valori, dando tutti i servizi necessari, spesso partecipando anche alle iniziative proposte.

Diamo ordine alla complessità, riduciamo sprechi e abilitiamo valore con un unico metodo di lavoro, massima responsabilità verso il cliente e i più alti standard di riservatezza, trasparenza ed eccellenza.

Marco Vittoni *Enrico Vigorelli*



IL PARADOSSO IMPRENDITORIALE

ANNI '80

Età media: 35–50 anni, con forte presenza di “primi fondatori” (ex operai specializzati, tecnici, ecc.)

Azienda: margini > 10 %
reinvestimento costante e
immistione totale famiglia-azienda

OGGI

Età media: 55–70 anni (spesso over 70), spesso sono i figli o i nipoti delle generazioni fondatrici

Azienda: margini < 5 %
indebitamento costante con flussi insufficienti tra famiglia-azienda

Cosa è successo in questi anni?



- **Accumulo di ricchezza “mascherato”**: rendite finanziarie passive e rivalutazione immobiliare costante.
- **Erosione della moneta competizione globale**: con l'Euro, non si può più svalutare la moneta per esportare a condizioni facilitate;
- **Competizione globale**: servono capitale, organizzazione e competenze gestionali: fattori rari e molto costosi
- **Aumento strutturale dei costi “non produttivi”**: i margini, già risicati, devono finanziare investimenti in digitalizzazione, green, internazionalizzazione e gli oneri dell'indebitamento

LA PARALISI DECISIONALE

Di fronte alla complessità e all'incertezza normativa e geopolitica, **gli imprenditori hanno aumentato il numero di consulenti di fiducia (o professionisti) da 3 a 7 (+133% in 3 anni)...**

...MA PIU' consulenti NON ha significato ORDINE, anzi, ora l'imprenditore medio si trova con professionisti che operano senza avere una visione globale del patrimonio



QUALCHE DATO DEL MERCATO



Ricchezza che verrà trasferita complessivamente prossimi 10 anni

USD 40 T

Gen X (42%)

Millennials (47%)

Others / Charities (11%)

Highlights, basati su 70% dichiarato impreparato

- Da wealth concentration (azienda, immobili) in "wealth multi-asset" (PE, Green, Debt, ...)
- Rischi strutturali: *wealth decay* in 2-3 gen
- *Tax drag* senza pianificazione



Aziende che effettueranno una successione nel mondo entro 5 anni

4.5 MLN aziende

2.9 milioni (USA)

800.000 (Germania)

700.000 (Francia)

240.000 (Italia)

Ripartizione età media proprietà

50 anni mediana (53% over 65)

58 anni (30% over 65)

62 anni (47% over 65)

63 anni (69% over 65) (la più alta in EU)

**NON È "VENDERE O NON VENDERE", MA
PROGETTARE UNA SERIE INTELLIGENTE DI LIQUIDITY EVENTS NEL TEMPO,
ALLINEATI A FAMIGLIA, AZIENDA E CAPITALE**

L'APPROCCIO DI MINERVA

Il primo elemento del team di **Minerva** è **capire, comprendere e interpretare** la situazione di ogni cliente, **mostrando** il quadro complessivo con la massima **trasparenza** e **imparzialità**



**Chiarisce
il quadro**



**Definisce cosa fare
e come fare**



**Esegue cio' che sa
fare meglio**



**Crea la soluzione
con i partner/friends**

LA CONFEDERAZIONE

La struttura si crea a seconda della complessità e del bisogno, integrando un sistema **remunerativo, etico e trasparente** ma allo stesso tempo **semplice**

MINERVA HUB INTERNO

è la regia operativa e tecnica, in particolare per: M&A, Real Estate, Strategy e Wealth Management, oltre a disegnare il percorso e guidare la collaborazione

PARTNERS PARTNER-AS-A-SERVICE

sono specialisti eccellenti nel proprio campo (legali, fiscalisti, real estate, ecc.) indipendenti, selezionati e coordinati da Minerva; solo il meglio per te

FRIENDS SPECIALISTI DI FIDUCIA

professionisti esterni che accettano il Codice etico di Minerva. Vengono messi nella condizione di creare valore per il progetto nel quale sono inseriti

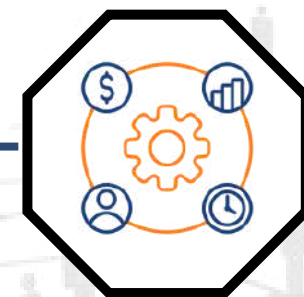
Non chiederti cosa ognuno può fare per te, ma cosa tutti insieme possono fare per il patrimonio.

J. F. KENNEDY

L'ECOSISTEMA DI MINERVA PARTNERS

FRIENDS

PARTNER SERVICES



**BUSINESS
CONSULTING**



**CLIENTI
INTERNAZIONALI**



**RISCHI E
ASSICURATIVO**



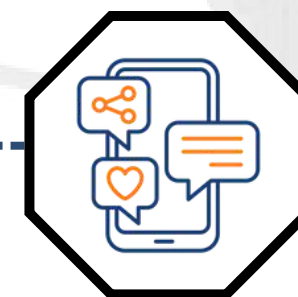
**ULTRA WEALTH
CONSULTING**



**SERVIZI
LEGALI**



**ENERGY
MANAGEMENT**



**DIGITAL
SERVICES**



**SERVIZI
BANCARI**

MINERVA SERVICES



**M&A &
INVESTMENTS**



**REAL ESTATE
ADVISORY**



**STRATEGY
CONSULTING**



**WEALTH
MANAGEMENT**

I SERVIZI DIRETTI DI MINERVA

Il team interno di Minerva Partners ha una duplice valenza:

eseguire nel miglior modo possibile i **servizi "core"** ed **essere regista** per i partner/friends



M&A & INVESTMENTS

OPERAZIONI DI M&A BUY E SELL SIDE, AGGREGAZIONI, ALLEANZE INDUSTRIALI, INTERVENTI SUL CAPITALE

RICERCA, VALUTAZIONE E STRUTTURAZIONE DI CAPITALE E/O DEBITO



REAL ESTATE ADVISORY

ACCESSO E SUPPORTO PER OPERAZIONI IMMOBILIARI OFF-MARKET, ANCHE MOLTO COMPLESSE

MIX TRA RENDIMENTO, USO DI DEBITO/EQUITY, IMPATTO FISCALE



STRATEGY CONSULTING

ANALISI LEVE INDUSTRIALI (RICAVI, COSTI, MARGINI) E MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI E OPERATIVITA'

ALLINEAMENTO OBIETTIVI AZIENDALI, PATRIMONIALI. DELLA FAMIGLIA



WEALTH MANAGEMENT

ASSET ALLOCATION DEL PORTAFOGLIO, WEALTH PLANNING, GOVERNANCE, ASSET LIQUIDI-ILLIQUIDI

EFFICIENTAMENTO DI: BANCHE, ASSICURAZIONI, VEICOLI DI INVESTIMENTO

I SERVIZI DEI PARTNER DI MINERVA (1/2)

I Partner di Minerva rappresentano
l'eccellenza nei rispettivi
ambiti di specializzazione.

Vengono selezionati
valutando: **track record**,
indipendenza e
allineamento culturale.

Operano con **prelazione
esclusiva** per i clienti
Minerva, accettando
integralmente il Codice di
Minerva Partners.



ENERGY MANAGEMENT

ADVISORY TECNICO SU PROGETTI ESG, ENERGIE RINNOVABILI (CER/CACER), EFFICIENCY E DUE DILIGENCE DI INVESTIMENTI GREEN - VALUTAZIONE DI BANCABILITA' DEI PROGETTI



BUSINESS CONSULTING

SERVIZI CONTABILI, PAYROLL MANAGEMENT, FISCALITÀ DIRETTA/INDIRETTA, CFO PART-TIME E COMPLIANCE CON NORMATIVA ITALIANA PER IMPRESE E FAMIGLIE



SERVIZI BANCARI

GESTIONE E VALUTAZIONE CONDIZIONI ISTITUTI FINANZIARI, TREASURY MANAGEMENT, LENDING STRUTTURATO E ACCESSO A PRODOTTI BANCARI SPECIALISTICI



DIGITAL SERVICES

DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI CON IMPIANTI AI-DRIVEN PER REPORTING CONSOLIDATO, CYBERSECURITY, DATA MANAGEMENT ANALYTICS E AUTOMAZIONE LAVORO

I SERVIZI DEI PARTNER DI MINERVA (2/2)



UHNWI SERVICES

SERVIZI EVOLUTI PER UHNWI, WEALTH MANAGEMENT TAILOR-MADE, SUCCESSION PLANNING, GOVERNANCE FAMILIARE E ACCESSO A CONCIERGE E LIFESTYLE MANAGEMENT



CLIENTI ESTERI

SUPPORTO COMPLETO A CLIENTI ESTERI PER MARKET ENTRY IN ITALIA: COMPANY FORMATION, INVESTOR VISA, RESIDENZA FISCALE, SCOUTING DI PARTNER E APERTURA CONTI BANCARI



RISCHI E ASSICURATIVO

ASSICURAZIONI VITA/PROPRIETA', ASSET PROTECTION DA CREDITORI E LIABILITY, CON SOLUZIONI DI WEALTH PRESERVATION/PRIVATE INSURANCE E HEDGING STRATEGICO



SERVIZI LEGALI

PERSONALE: PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA, TRUST, PROTEZIONE PATRIMONIALE, PATTI AZIENDALE: RISTRUTTURAZIONE, STRUTTURA M&A, COMPLIANCE NORMATIVO

I Partner di Minerva rappresentano **l'eccellenza** nei rispettivi ambiti di specializzazione.

Vengono selezionati valutando: **track record**, **indipendenza** e **allineamento culturale**.

Operano con **prelazione esclusiva** per i clienti Minerva, accettando integralmente il Codice di Minerva Partners.

FRIENDS DI MINERVA



I **Friends** sono professionisti e società che operano come supporto, ma **senza vincoli di esclusiva o prelazione** sulle attività, **previa sottoscrizione del Codice Minerva**.

I **Friends** possono essere professionisti/società:

- che lavorano nello stesso ambito di un partner
- introdotti dal cliente come persona di fiducia
- originator di opportunità (che poi rimangono nel deal)
- specialisti su particolari tematiche necessarie

VALORE³

VALORE PER IL CLIENTE

- MIGLIORAMENTO DELLE PERFORMANCE
- MASSIMA RISERVATEZZA, COMMITMENT, ETICA
- POTENZIALE SUPPORTO DA PERSONA DI FIDUCIA

VALORE PER MINERVA

- ARRICCHIMENTO DI COMPETENZE
- UTILIZZO A SECONDA DELLE NECESSITA'
- RICOSTRUZIONE DELLA MEMORIA STORICA

VALORE PER FRIEND

- VALORIZZAZIONE DEL PROPRIO OPERATO
- MASSIMO UTILIZZO DEL PROPRIO NETWORK
- RICONOSCIMENTO, ETICITA' E CORRETTEZZA

IL CODICE DI MINERVA

Per decenni, il wealth management si è concentrato esclusivamente sul capitale finanziario. Tutto il resto, come la salute della famiglia, le relazioni, i valori, era "fuori ambito". *Il modello FISHER, elaborato da R360*, identifica sei forme di capitale:

capitale finanziario, competenze, relazioni, benessere, equilibrio emotivo e valori.

Traendo spunto da esso, Minerva ha voluto aggiungere un 7° valore: la **salvaguardia**

V

VISIONE

E

ECCELLENZA

R

RESILIENZA

I

INTEGRITA'

T

TUTELA

A

ALLINEAMENTO

S

SALVAGUARDIA



**CODICE
MINERVA**

CODICE ETICO

definisce i principi cardine di tutto l'ecosistema: come la riservatezza, la credibilità, la trasparenza, i conflitti.

CODICE DI REMUNERAZIONE

definisce le regole su come vengono distribuiti i compensi tra tutti gli attori coinvolti, visibile anche dal cliente.

CODICE OPERATIVO

definisce i processi, le procedure e gli standard previsti per ogni tipo di attività e per tutti i player coinvolti.

Tutti i professionisti che lavorano con Minerva, fra cui Equity Partner, Partner e Friends, sono tenuti ad accettarlo formalmente e a firmarlo prima di poter operare su qualsiasi incarico.

CLUB DEAL MINERVA

operazioni **selezionate**, **strutturate** e **create**, in parte con capitale di Minerva (*Fondo Minerva*): in linea con la strategia patrimoniale, economica e generazionale dei partecipanti



**FONDO
MINERVA**

Fondo regolamentato dal Codice, alimentato dall'accantonamento di una quota della remunerazione degli equity partner e/o di Minerva Partner, destinato ad opportunità di club

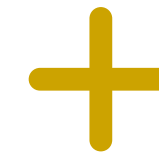
“skin in the game”



**FONDO
MINERVA**

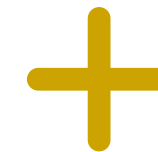


FAMIGLIA 1



FAMIGLIA 2

...



FAMIGLIA “N”

PROCESSO DI SELEZIONE

01

ORINATION E ANALISI

Origine da network o friend, la realtà deve essere compatibile con le caratteristiche del Codice di Minerva

02

DUE DILIGENCE

Verifica complessiva per comprendere valore, rischi, caratteristiche, aspetti legali e coerenza dell'investimento

03

STRUTTURA OPERAZIONE

Definizione della struttura, dei ruoli e delle regole (compresi i diritti e i doveri), clausole varie dell'operazione

04

VALUTAZIONE GLOBALE

Allineamento con la parte economica (gestita/raccolta) e con le scelte prese durante l'iter generale

05

DECISIONE E COMMITMENT

Fase di valutazione finale e assunzione dell'impegno di investimento da parte dei partecipanti

MODELLO DI NETWORKING



MINERVA CIRCLE PURE NETWORKING

È una serie di eventi strutturati, dove clienti, Partner, Friends e ospiti selezionati si incontrano per dialogare, presentare opportunità, costruire relazioni, formati da soggetti che condividono i valori Minerva



MINERVA POINT 0 EXCLUSIVE CLUB

Approfondimento su un settore o tema specifico, spesso con una guest star (es. "Il mercato immobiliare logistico", "Successioni internazionali", "Investire in AI in UK"). Relatori di alto livello, discussione aperta, divieto di selling



NEXT GEN ↔ GEN EXIT TRANSITION PROGRAM

programmi per un processo consapevole dove si trasferiscono non solo nozioni, ma conoscenza, relazioni, valori al fine di preservare valore e continuità, per vivere il passaggio come un'evoluzione naturale

MANAGEMENT DI MINERVA



ENRICO VIGANO' **EQUITY PARTNER**

Professionista abilitato come Dottore Commercialista attualmente operante presso lo Studio Professionale Viganò Srl e Founder di Minerva Partners Srl Multiclient Family Office. Ricopre ruoli di governance come membro del C.d.A. e CFO di Holding di investimento e di Società per Azioni, nonché incarichi in collegi sindacali.

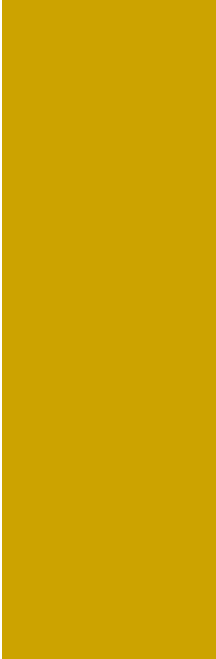
È laureato in Economia Aziendale con percorso magistrale EADAP all'Università di Bergamo, dopo una laurea triennale presso l'Università Bocconi e un'esperienza internazionale alla Rotterdam School of Management.



MARCO VITTONI **EQUITY PARTNER**

Esperto di M&A, corporate finance e advisory in chiave strategico/operativa per PMI e Mid Cap, opera a fianco di imprenditori, famiglie e investitori istituzionali nelle principali decisioni di carattere industriale, finanziario e patrimoniale. È stato membro di diverse banche di investimento, sia in Italia che all'estero, prevalentemente in Svizzera; ha concluso con successo circa 50 deals.

È laureato in Management con percorso magistrale presso l'Università Bocconi, dopo una laurea triennale all'Università di Parma e un'esperienza internazionale di eMBA presso l'Universidade Católica Portuguesa di Lisbona.

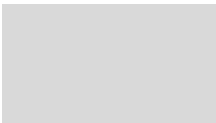


Minerva prende il nome dalla divinità romana della saggezza e della strategia: l'obiettivo è progettare soluzioni su misura per l'imprenditore e la sua famiglia, mettendo al centro preservazione e crescita del patrimonio nel tempo e attraverso le generazioni.



INDIRIZZO

Via Roggia Vignola, 9
Treviglio - Bergamo
Italia



CONTATTI

e-mail: info@minervapartners.it
web: minervapartners.it
tel: 036349160

DISCLAIMER

Le informazioni contenute nel presente profilo, nel sito web, nei materiali di marketing o nelle comunicazioni fornite da Minerva Partners Srl ("Minerva Partners", "noi", "nostro/a") sono fornite esclusivamente a scopo informativo e non costituiscono, né devono essere interpretate come, un'offerta, una sollecitazione, un invito all'investimento, una raccomandazione o un consiglio professionale di natura finanziaria, legale, fiscale, contabile o di altra natura per qualsiasi persona o entità. Il presente profilo non intende offrire consulenza per l'acquisto o la vendita di titoli, strumenti finanziari o altri prodotti/servizi finanziari.

Le informazioni e i contenuti sono aggiornati alla data di pubblicazione ma possono essere soggetti a modifiche senza preavviso. Minerva Partners non garantisce né rappresenta l'accuratezza, la completezza o l'affidabilità delle informazioni qui contenute e non accetta alcuna responsabilità per eventuali errori, omissioni o aggiornamenti successivi rispetto alla data di pubblicazione. Gli utenti sono invitati a fare riferimento a documentazione ufficiale, approfondimenti specialistici e consulenze personalizzate prima di intraprendere qualsiasi decisione basata su quanto riportato.

Qualsiasi opinione, stima o previsione espressa da Minerva Partners o dai suoi consulenti riflette il giudizio di Minerva Partners alla data di redazione e può essere soggetta a cambiamenti senza preavviso. Le performance passate non costituiscono indicazione di risultati futuri. La decisione di utilizzare i servizi di Minerva Partners deve essere valutata in funzione degli specifici obiettivi, delle esigenze, della situazione finanziaria e del profilo di rischio del singolo cliente o potenziale cliente. Minerva Partners non si assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni fornite né di notificare cambiamenti nelle circostanze che possano influenzare l'attendibilità dei dati o delle elaborazioni qui presentate. Nessuna parte di queste informazioni deve essere considerata esaustiva o come sostitutiva di una valutazione indipendente da parte di professionisti qualificati.

Minerva Partners e i suoi amministratori, dirigenti, dipendenti o collaboratori non forniscono consulenze fiscali, legali o contabili; tali aspetti devono essere oggetto di specifiche consulenze con professionisti abilitati nelle rispettive materie. Qualsiasi uso delle informazioni contenute in questo profilo avviene sotto la piena responsabilità dell'utente. L'utilizzo del materiale di Minerva Partners non crea, né deve essere interpretato come, un rapporto di lavoro, mandato fiduciario, consulenza dedicata o relazione di consulenza tra Minerva Partners e l'utente, salvo specifico accordo scritto tra le parti. Minerva Partners non è responsabile per decisioni basate su informazioni non verificate o utilizzate senza adeguata analisi professionale.

Eventuali conflitti di interesse attuali o potenziali devono essere discussi in fase di ingaggio, gestiti conformemente alle migliori prassi professionali e regolamentari.



Eccellenza senza compromessi